

Белорусский государственный университет

Экономический факультет

Кафедра корпоративных финансов

Аннотация к дипломной работе

**«ФОРМИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ И
ПУТИ ЕЁ УВЕЛИЧЕНИЯ
(НА ПРИМЕРЕ СП "САНТА БРЕМОР" ООО)»**

ХИЛЬКОВИЧ КРИСТИНА ВИКТОРОВНА

Научный руководитель д.э.н., доцент Стефанович Людмила Иосифовна

Минск, 2015

АННОТАЦИЯ

на дипломную работу «Формирование выручки от реализации продукции и пути её увеличения (на примере СП "Санта Бремор" ООО)»

Магистерская диссертация посвящена вопросам анализа финансово-экономического состояния предприятия. В работе изучены теоретические аспекты формирования выручки от реализации продукции, проведен анализ формирования выручки от реализации продукции в СП «Санта Бремор», предложены направления увеличения выручки от реализации продукции на предприятии.

СП «Санта Бремор» ООО — белорусско-немецкое совместное предприятие, крупнейшая компания-производитель продуктов питания на территории Беларуси. В качестве основных направлений своей деятельности компания «Санта Бремор» определила производство, а также оптовую и розничную торговлю продуктами питания.

Основные показатели деятельности рассматриваемого предприятия увеличились в 2014 году по сравнению с 2013 годом. Возросла выручка от реализации продукции, валовая прибыль, прибыль от продаж и чистая прибыль. Отрицательным моментом является превышения темпов роста себестоимости над темпами роста выручки. На протяжении анализируемого периода также увеличилась производительность труда. При выполнении дипломной работы использовались методы систематизации и логического обобщения, табличный и графический метод, сравнительного анализа, группировок.

Следует отметить довольно высокую степень разработанности исследуемой проблемы в научной литературе. Теоретической и методологической основой исследования данной работы являются научные труды отечественных и зарубежных ученых по экономике предприятия.

Результаты исследования могут быть использованы руководством СП «Санта Бремор» ООО в деятельности предприятия.

ANNOTATION

thesis on "Formation of revenue from sales of products and ways to increase it (for example, the joint venture" Santa Braemar "LLC)"

Master's thesis is devoted to the analysis of the financial and economic condition of the company. The paper studied the theoretical aspects of formation of the proceeds from the sale of products, the analysis of formation of sales revenue in the joint venture "Santa Braemar", suggests ways to increase revenues from sales of products in the enterprise.

JV "Santa Braemar" LLC - the Belarusian-German joint venture, the largest manufacturer of food products in the territory of Belarus. The main directions of its activity the company "Santa Braemar" defined production and wholesale and retail trade in food products.

Key performance indicators of the enterprise in question increased in 2014 compared with 2013 year. Increased sales revenue, gross profit, operating income or net income. The negative point is the excess cost growth on revenue growth. During the analyzed period, also increased productivity. When the thesis used methods of ordering and logical generalization, tabular and graphical method, benchmarking groups.

It should be noted quite a high degree of elaboration of the studied problems in the scientific literature. Theoretical and methodological basis of the study of this work are scientific works of domestic and foreign scholars on the economy of the enterprise.

The results can be used by management joint venture "Santa Braemar» OOO in the enterprise.